

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI PADA *BAITUL MAAL***WA *TAMWIL* DEWAN MASJID INDONESIA PEKANBARU****TUGAS AKHIR****Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat****Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)****Fakultas Syariah dan Hukum****Oleh:****ADINNA FATLIATI**
NIM.01820624955**PROGRAM DIII****JURUSAN PERBANKAN SYARIAH****FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM****UNIVERSITA ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU****2021 M / 1442 H**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERSETUJUAN

Laporan akhir ini dengan judul “STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI PADA *BAITUL MAAL WA TAMWIL* DEWAN MASJID INDONESIA PEKANBARU”. Yang ditulis oleh:

Nama : Adinna Fatliati
Nim : 01820624955
Program Studi : DIII Perbankan Syariah

Dapat diterima dan di setujui dalam sidang Munaqasah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 19 juli 2021

Pembimbing Laporan Akhir

Nur Hasanah, S. E, MM.

NIP. 196701202007012018



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PENGESAHAN

Laporan Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia” yang ditulis oleh:

Nama : Adinna Fatliati
 NIM : 01820624955
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah di munaqasyahkan pada :

Hari/tanggal : Senin, 09 Agustus 2021
 Waktu : 13.00 WIB
 Tempat : Google Meeting

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 09 Agustus 2021
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
 Dr. Nurnasrina, SE, M.Si

Sekretaris
 Joni Alizon, SH, MH

Penguji I
 Darnilawati, SE, MSI

Penguji II
 Hairul Amri, M.Ag

Mengetahui :
 Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



NIP. 19741006 200501 1 005



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Adinna Fatliati

NIM : 01820624955

Dengan ini menyatakan bahwa Laporan Akhir yang berjudul : “**Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada Baitul Maal Wa Tamwil Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru**” adalah benar merupakan karya saya sendiri dan tidak melakukan tindakan plagiat dalam penyusunannya.

Adapun kutipan yang ada dalam penyusunan karya ini telah saya cantumkan sumber kutipannya dalam skripsi. Saya bersedia melakukan proses yang semestinya sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku jika ternyata skripsi ini sebagian atau keseluruhan merupakan plagiat dari karya orang lain.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Pekanbaru, 09 Agustus 2021



Adinna Fatliati

NIM.01820624955

UIN SUSKA RIAU



ABSTRAK

Adinna Fatliati (2021): Strategi Pemasaran Tabungan Haji pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru.

Tugas akhir ini di latar belakanginya banyaknya BMT yang ada di Pekanbaru dimana hal ini di butuhkan strategi pemasaran sehingga tetap eksis dan berkembang. Strategi pemasaran yang dilakukan BMT DMI Pekanbaru untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji. Karena dari bulan ke bulan tidak mengalami peningkatan secara *signifikan*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan haji pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru dan untuk mengetahui apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat yang di hadapi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru dalam menerapkan strategi promosi dalam tabungan haji.

Penelitian ini dilakukan di BMT DMI Pekanbaru dengan menggunakan *key informan* sebanyak dua orang yaitu pimpinan dan *marketing*. Analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Sedangkan sumber data penelitian ini ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

Berdasarkan hasil Penelitian penelitian bahwa untuk memudahkan BMT DMI dalam mencapai target kegiatan pemasaran yang telah dirumuskan, BMT DMI melakukan perumusan dalam memilih dan menetapkan pasar yang akan di tuju dengan menggunakan *marketing mix* atau bauran pemasaran yang terdiri atas 7P yaitu: *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotions* (Promosi), *Place* (Tempat), *People* (Orang), *Proses* (Proses), *Physical Evidence* (Bukti Fisik). Sedangkan faktor pendukung dalam tabungan haji yaitu (1) masyarakat mayoritas beragama islam (2) semua muslim memiliki niat naik haji (3) pembukaan tabungan haji tidak rumit (4) setoran awalnya ringan (5) letak lokasinya strategis (6) menyadarkan masyarakat untuk menabung sejak dini (7) masyarakat tidak khawatir tentang penggelapan uang. Sedangkan faktor penghambat dalam tabungan haji adalah (1) sebagian masyarakat tergolong masih rendah (2) minimnya pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah (3) belum mempunyai sosial media (4) belum memiliki gedung sendiri (5) tidak memiliki travel sendiri dan tidak bekerjasama dengan pihak travel lainnya.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, *Mudharabah*, Tabungan Haji.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR

Assalammuallaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah, penulis menyampaikan segala puji dan syukur kehadiran Allah Swt yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar. Shalawat dan salam tidak lupa penulis ucapkan kepada nabi besar Muhammad Saw. Dimana atas berkat dan rahmat beliaulah akhirnya kita dapat merasakan kenikmatan yang tak terhingga sampai saat ini. Demikian juga halnya yang penulis rasakan, akhirnya dengan izin Allah Swt penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini berjudul: **“STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI PADA *BAITUL MAAL WA TAMWIL* DEWAN MASJID INDONESIA PEKANBARU”**

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggung jawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses akademik di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Program DIII Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam penulis tugas akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Terimakasih kepada Ayahanda Jhon Hendri (Alm) dan Ibunda Erita Defia yang tercinta, yang selalu mencintai ananda dengan sepenuh hati dan rela



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mengorbankan segalanya demi kebahagiaan dan masa depan ananda. Ayahanda dan Ibunda adalah sumber semangat bagi ananda sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga dengan ketulusan ananda menjadi obat bagi Ayahanda dan Ibunda yang tercinta. Dan untuk kedua adikku Azzahra Aulia dan Hafifah Annisa yang selalu memberi semangat dan support untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

2. Bapak Prof. Dr. Hairunnas, M.Ag, Selaku rektor Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu sedalam-dalamnya.
3. Bapak Dr. Zulkifli. M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum , beserta Bapak Dr.H.Erman, M.Ag selaku Wakil Dekan I, Dr.H.Mawardi, M.Si selaku Wakil Dekan II, dan ibu Dr.Sofia Hardani, M.Ag selaku Wakil Dekan III.
4. Ibu Nurnasrina, SE, M. Si, Selaku Ketua Jurusan Prodi DIII Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum.
5. Ibu Dr. Jenita, SE.MM, Selaku Sekretaris Jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum.
6. Ibu Nur Hasanah, S.E.MM, Selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, arahan serta motivasi dalam penulisan tugas akhir ini.
7. Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag, Selaku Dosen Pensehat Akademik yang senantiasa memberikan arahan dan support kepada penulis.
8. Para Dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negri Sultan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Syarif Kasim Riau yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat kepada penulis selama kuliah, semoga amal kebajikan nya mendapat balasan di sisi Allah Swt.

9. Pimpinan dan staf perpustakaan Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah banyak membantu menyelesaikan tugas akhir ini dengan berbagai referensi.
10. Pimpinan dan Karyawan BMT DMI Pekanbaru yang telah memberikan kesempatan untuk meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk memberikan bimbingan maupun arahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
11. Untuk semua rekan rekan angkatan 2018, khusus nya keempat temanku Ria Rahmadhani, Putri Hanisa HR, Adilla Ayu Rafifah, dan Shavira Isnaini yang selalu memberikan keceriaan, semangat, support dan selalu bersama dalam keadaan susah maupun senang. Semoga kita bisa samasama lulus dan wisuda bareng seperti yang kita harapkan. Serta kepada teman teman semua lokal PSA dan PS B yang telah menggoreskan banyak kenangan manis berjuang samasama selama menjalani perkuliahan, semoga tali silahturrahmi kita tetap terjaga dan kita selalu kompak.
12. Teruntuk orang terdekat Arif Fahreza, Yola Helfinda, Serlyna Efendi, Meliza Kurnia, yang selalu memberikan semangat dan canda tawa selama ini.
13. Alumni SMAN 4 Mandau angkatan 2017, khususnya gincs Anggi Yusliandi, Suci Permata Sari, Cindy Merry, Putri Ayu, Rahayu Ningsih dan semuanya namanya gak bisa disebutkan satu-satu.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

14. Terimakasih untuk diriku sendiri yang telah berjuang selama ini, terimakasih udah mau bekerja keras. Tidak memikirkan perkataan orang lain, sudah terlihat tegar didepan manusia meski hati memang tak sekuat kelihatannya. Terimakasih sudah mampu melewati banyak hal dengan penuh ketabahan percayalah Allah tidak akan menguji hamba nya di luar batas kemampuannya. Tetap kuat, tetap ikhlas, jaga kesehatan, tetap perbaiki diri, gak boleh cengeng , jangan mudah menyerah, bersabarlah dan tetap semangat yah.

Mudah-mudahan atas segala bantuan serta budi baik yang telah penulis terima selama menjalani pendidikan mendapat ridha Allah Swt. Penulis sangat menyadari masih banyak kesalahan dan kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik konstruktif agar lebih baik lagi . Atas perhatian nya penulis haturkan terima kasih.

Pekanbaru, Juli 2021

Penulis

Adinna Fatliati
NIM.01820624955



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.

PENGESAHAN LAPORAN AKHIR

ABSTRAK	i
Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi	vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	9
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
E. Metodologi Penelitian	11
F. Sistematika Penulisan.....	15

BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya BMT DMI Kota Pekanbaru.....	16
B. Visi dan Misi BMT DMI Kota Pekanbaru	17
C. Struktur Organisasi BMT DMI Kota Pekanbaru.....	18
D. <i>Job Description</i> karyawan BMT DMI Kota Pekanbaru	19
E. Program Kegiatan BMT DMI Kota Pekanbaru.....	28
F. Produk Produk BMT DMI Kota Pekanbaru.....	29
G. Pelaku Utama	31

BAB III LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran	33
1. Pengertian Strategi	33
2. Pengertian Pemasaran	34



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Pengertian Strategi Pemasaran	36
a. Tujuan Strategi Pemasaran.....	37
b. Manfaat Strategi Pemasaran.....	38
c. Bauran Pemasaran.....	39
d. Nilai-nilai Strategi Pemasaran Syariah	43
B. Mudharabah.....	45
1. Pengertian <i>Mudharabah</i>	45
2. Rukun dan Syarat <i>Mudharabah</i>	46
3. Dasar Hukum <i>Mudharabah</i>	47
4. Jenis-jenis <i>Mudharabah</i>	48
C. Tabungan haji.....	48
D. Haji.....	49
1. Pengertian Haji.....	49
2. Landasan Hukum Ibadah Haji.....	50
3. Rukun dan Syarat Haji	51
4. Hikmah Melaksanakan Haji	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada BMT DMI Pekanbaru.....	54
B. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Yang di Hadapi BMT DMI Pekanbaru Dalam Menerapkan Strategi Promosi	61

BAB V KESIMPULAN

A. Kesimpulan	65
B. Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi BMT DMI Kota Pekanbaru.....	18
Gambar 3.2 Program Kegiatan BMT DMI Kota Pekanbaru.....	28
Gambar 4.1 Buku Tabungan Haji.....	55
Gambar 4.2 Buku Tabungan Haji.....	56
Gambar 4.3 Formulir Pembukaan Tabungan Haji	60

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah Lembaga Keuangan Mikro yang beroperasi berdasar pada prinsip syariah islam. Ada dua divisi utama lembaga, sebagai dasar bisnis yaitu sebagai *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil* dalam satu kegiatan lembaga. Konsep *Maal* lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana yang termasuk divisi pertama berkaitan dengan misi sosial, yaitu sebagai zakat, infaq, shadaqah dan lain-lain secara produktif . Sedangkan konsep *tamwil* lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah kebawah (mikro), yang termasuk divisi kedua bergerak dalam bidang bisnis (*profit*).¹

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) pada dasarnya dibentuk berdasarkan semangat yang terdapat dalam pasal 27 ayat (2) serta pasal 3 ayat (1) dan ayat (4) UUD 1945. LKM adalah lembaga yang memberikan jasa keuangan bagi pengusaha mikro dan masyarakat berpenghasilan rendah, baik formal , semi formal, dan informal. Dengan kata lain, LKM merupakan lembaga yang melakukan penyediaan jasa keuangan bagi

¹ Kwat Ismanto, “Pengelolaan Baitul Maal pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di kota Pekanbaru” dalam *jurnal penelitian*, volume 12.,No.1. (2015), h.25.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pengusaha kecil dan mikro serta masyarakat berpenghasilan rendah.²Jenis LKM ada berbagai macam bentuk salah satunya adalah *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) yang merupakan LKM dengan prinsip syariah.

Di Indonesia pertumbuhan dan perkembangan BMT sangat pesat. Kehadiran BMT untuk menyerap aspirasi masyarakat muslim ditengah kegelisahan kegiatan ekonomi merupakan sebuah lembaga keuangan islam yang hadir di tengah-tengah carut marutnya perekonomian kapitalis yang diterapkan di negara ini, kini hadir dengan menawarkan sistem baru sistem yang bebas riba, bebas dari praktek ketidakadilan, mengedepankan amanah dan juga mengemban misi sosial. *Baitul Maal Tamwil* (BMT) bertugas menghimpun dan menyalurkan dana untuk masayarakat³.

Tumbuhnya BMT yang sedemikian pesat tentunya menimbulkan persaingan yang semakin ketat baik antara BMT dengan lembaga keuangan lain seperti Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) maupun antara BMT itu sendiri. Hal ini mengharuskan manajemen melakukan strategis khusus yang mampu mempertahankan kondisinya agar dapat bertahan dengan baik atau dapat menjaga keberlangsungan hidupnya (*Survive*), mampu memenangkan persaingan dengan berbagai kebijakan dalam pemasarannya khususnya dalam bidang pemasaran. Semakin banyaknya BMT sehingga dibutuhkan strategi pemasaran agar BMT itu

² Nourma Dewi, "Regulasi Keberadaan Baitul Wat Tamwil (BMT) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia" Dalam e-jurnal *Serambi Hukum*, Volume 11., No.1 (2017) h.96.

³ Nur Anim Jauhariyah, "Strategi Pemasaran Syariah dan Waiting List Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji" *Journal Of Sharia Economics* , Volume 2., NO 1(2020) h. 74-92.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tetap eksis dan berkembang.

Menurut Marrus dalam Husein Umar strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.⁴

Kotler memberikan definisi bahwa manajemen pemasaran sebagai suatu seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.⁵

Strategi pemasaran menurut Kotler adalah logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi *customer* dan dapat mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran. Setiap lembaga keuangan dalam memasarkan produk yang dihasilkannya menjalankan strategi pemasaran, sehingga dapat mencapai sasaran yang diharapkan. Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarahkan kegiatan atau usaha pemasaran dan suatu lembaga keuangan, dalam kondisi persaingan, dan lingkungan yang selalu berubah agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Dalam

⁴Husain Umar, *Strategic Management In Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001) h.10

⁵Philip Kotler, *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.2000, h.8

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menetapkan strategi pemasaran yang akan dijalankan, lembaga keuangan harus lebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar.⁶

Tujuan pentingnya adanya strategi pemasaran ialah untuk membangun perusahaan. Secara sederhana, konsumen akan lebih memilih produk dengan perusahaan yang sudah dia ketahui ataupun dipercaya sebelumnya. Dengan adanya pemasaran, konsumen akan tahu perusahaan tersebut. Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki.

Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan *marketing mix* (bauran pemasaran). Menurut Kotler bauran pemasaran merupakan suatu cara didalam pemasaran yang digunakan oleh perusahaan atau produsen secara terus menerus untuk memenuhi misi suatu perusahaan dipasar sasarannya. Bauran pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu *product, price, promotions, place, people, process dan physical evidence*.⁷

Demikian juga dengan BMT DMI kota Pekanbaru yang juga

⁶Okta Andri Yanti “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”e-jurnal *Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis*, Volume 1., No.1, 815-854, (2020).

⁷*Ibid*, h.10.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membuat strategi pemasaran agar di lirik oleh masyarakat Riau pada umumnya. Semakin banyak masyarakat menggunakan produk-produk BMT DMI Pekanbaru maka semakin banyak jumlah nasabah yang dimiliki. Hal tersebut dapat tercapai dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat.

Berdirinya koperasi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) kota Pekanbaru diawali keprihatinan oleh pengurus Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota Pekanbaru pada tahun 2020 diwaktu maraknya praktek-praktek rentenir di Kota Pekanbaru *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru ini berada di bawah naungan Masjid Agung An-Nur Privinsi Riau. Walaupun *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) ini termasuk BMT baru, tetapi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) sudah mampu menarik banya nasabah. Adapun produk-produk yang ditawarkan oleh *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru, ialah produk penghimpunan dana yang terdiri dari Tabungan Syariah Umum, Tabungan Aqiqah, Tabungan Qurban, Tabungan Umrah, Tabungan Pendidikan, Tabungan Kas Masjid, Tabungan Impian, Tabungan Haji, Tabungan *Walimah* (pernikahan), sedangkan produk pembiayaan adalah pembiayaan murabahah dan kewirausahaan.

Pada BMT DMI tabungan haji menggunakan akad *mudharabah muqayyadah*. Yang dimaksud akad *mudharabah muqayyadah*, yaitu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Saifur Kasim Riau

bentuk kerja sama antara shahibul mal dengan mudharib dimana cakupannya dibatasi oleh spesialis, waktu dan tempat usaha. Batasan-batasan itu dimaksudkan untuk mengatasi modalnya dari resiko kerugian.

Haji pada hakekatnya merupakan aktivitas suci yang pelaksanaannya diwajibkan oleh Allah SWT kepada seluruh umat muslim bagi yang telah mencapai *istitho'ah* (mampu) baik secara lahir maupun batin. Disebut aktivitas suci karena seluruh rangkaian kegiatannya adalah ibadah. Haji juga disebut sebagai ibadah puncak yang melambangkan ketaatan serta penyerahan diri secara total kepada Allah. Haji merupakan kegiatan berkunjung ke *Baitullah* (Ka'bah) untuk mengerjakan ibadah haji dengan cara, tempat, waktu, atau masa tertentu. Maksud dari cara tertentu tersebut adalah *ihram*, *wukuf* di arafah, *thawaf* dan *sa'i*.⁸

Adapun ayat yang berbicara tentang ibadah haji adalah QS Ali Imron Ayat 97:

اسْتَطَّاعَ مَنْ الْبَيْتِ حُجُّ النَّاسِ عَلَى وَبَلِّهِ ۖ آمِنًا كَانَ دَخْلُهُ وَمَنْ ۖ إِبْرَاهِيمَ مَقَامٌ بَيِّنَاتٌ آيَاتٌ فِيهِ
الْعَالَمِ عَنْ غِنَى اللَّهِ فَإِنْ كَفَرَ وَمَنْ ۖ سَبِيلًا إِلَيْهِ ع

Artinya : “Pada nya terdapat tanda-tanda yang nyata, di antaranya maqam ibrahim, barang siapa yang memasukinya (*Baitullah* itu) menjadi amanlah dia mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu bagi orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke *Baitullah*. Barang siapa mengingkari (kewajiban haji), maka sesungguhnya Allah maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam.”⁹

⁸ Tata Sukayat, *Manajemen haji, Umrah, dan Wisata Agama*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2016), cet. Ke-1, h.26.

⁹ Al-Qur'an, Surah Ali Imran ayat 97.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Sharif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa betapa pentingnya ibadah haji yang termasuk rukun islam yang kelima. Oleh karena itu kita sebagai umat islam wajib melaksanakan ibadah haji bagi yang mampu. Sebagian besar rakyat indonesia beragama islam. Karena panggilan haji itulah maka umat islam mengharapkan dapat menjalankan ibadah haji ketanah suci mekkah. Meskipun biaya nya sangat besar tetapi masyarakat bisa menabung untuk menunaikan ibadah haji.

Tabungan haji adalah suatu bentuk pelayanan dari perusahaan yang bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam merencanakan tabungan untuk menunaikan ibadah haji. BMT sebagai lembaga keuangan non bank yang berbasis syariah yang berupaya untuk menghimpun dana masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji memberikan beberapa bentuk pelayan yang sesuai dengan syariah.¹⁰ Dilihat dari jumlah nasabahnya baru sedikit.

Maka dibutuhkan strategi pemasaran lebih baik sehingga bisa meningkatkan jumlah nasabah dengan cara strategi promosi.

Dari wawancara awal dengan Bapak Hanafi selaku *marketing* yang mengatakan bahwa jumlah nasabah yang ada pada produk tabungan haji baru mencapai 1 orang hal ini dikarenakan BMT DMI baru berdiri pada tahun 2020, oleh karena itu di butuhkan strategi pemasaran yang lebih baik dengan cara strategi promosi. Selanjutnya bapak hanafi mengatakan tugas BMT DMI

¹⁰ Nuryadi Akbar, "Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah." *Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Volume 3., No.1 (2019), h.75-76.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

hanya bantu menginputkan dana nasabah travelnya tidak disediakan melainkan pihak nasabah mencari travel sendiri.¹¹

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik membahas tentang produk tabungan haji terutama tentang strategi pemasaran serta faktor pendukung dan faktor penghambat dalam tabungan haji yang penulis beri judul “ STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI PADA *BAITUL MAAL WAT TAMWILDEWAN MASJID INDONESIA* PEKANBARU”

B. Batasan Masalah

Dalam penulisan ini agar lebih fokus kepada maksud dan tujuan maka penulis membatasi masalah yang akan diteliti yaitu Strategi Pemasaran Tabungan Haji pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada BMT DMI Pekanbaru?
2. Apa Saja Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat yang di hadapi BMT DMI Pekanbaru dalam melaksanakan strategi promosi tabungan haji?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian Tugas Akhir ini adalah :

¹¹ Muhammad Hanafi, Wawancara pribadi, (BMT Dewan Masjid Indonesia Kota Pekanbaru 26 Juli 2021)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk tabungan haji pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat yang di hadapi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru dalam menerapkan strategi promosi dalam tabungan haji.

2. Manfaat penelitian

- a. Sebagai salah satu syarat untuk melengkapi dan mencapai gelar Ahli Madya Diploma Tiga (D.III) di prodi Perbankan syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negri Sultan Syarif Kasim Riau.
- b. Sebagai sarana untuk meningkatkan wawasan informasi yang tepat dan jelas mengenai strategi promosi tabungan haji pada BMT DMI Pekanbaru.
- c. Dapat menjadi sumber inspirasi bagi para mahasiswa UIN SUSKA RIAU Khususnya Prodi DIII perbankan syariah dalam melakukan penelitian penelitian selanjutnya.
- d. Dapat membantu masyarakat dalam memperoleh dan menggali informasi mengenai produk tabungan ibadah haji, sehingga masyarakat bisa lebih memahami bagaimana pendaftaran haji di BMT DMI Pekanbaru.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan. Adapun lokasinya dilakukan di BMT DMI Pekanbaru yang terletak di Jl. Kaharuddin Nasution, kec Marpoyan Damai, Pekanbaru. Adapun alasan pemilihan lokasi ini, karena tabungan haji BMT DMI Pekanbaru ini baru berdiri pada tahun 2020 dan hanya memiliki 1 orang nasabah berdasarkan fenomena tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti tabungan haji yang menggunakan akad *mudharabah muqayyadah*.

2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek adalah fungsi dalam kalimat yang menjadi bagian klausa. Subjek ini merupakan pokok kalimat. Kata tanya siapa yang dipakai dalam mencari subjek dalam wujud bukan orang atau sesuatu tak bernyawa. Namin subjek umumnya berupa nomina atau frasa nominal untuk bahasa Indonesia. Pada penelitian ini karyawan BMT DMI Pekanbaru bagian *marketing funding*.
- b. Sedangkan yang menjadi objek adalah salah satu fungsi pada kalimat yang bergantung pada jenis predikat. Pembentuk objek umumnya berupa nomina, frasa nominal, atau klausa yang selalu muncul disebelah kanan predikat berupa kata kerja transif (*verba transif*). Pada penelitian ini strategi Pemasaran produk tabungan haji BMT DMI (Dewan Masjid Indonesia)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pekanbaru.¹²

3. *KEY informan*

Dalam buku Metode Riset Kualitatif, Dayman dan Holloway menyatakan bahwa , “*Key informan* adalah wakil kelompok yang diteliti, yang telah berada cukup lama dalam kebudayaan. Hingga memiliki pengetahuan setingkat pakar menyangkut aturan-aturan, dan kebudayaan tersebut.

Dengan demikian *key informan* adalah orang yang dianggap penulis mampu dalam memberikan informasi yang berkaitan dengan penelitian. Orang yang bertanggung jawab besar dalam jalannya proses produksi dilapangan. Sehingga *key informan* haruslah memiliki kapabilitas dan kemampuan dalam berbagi informasi kepada penulis untuk memberikan informasi yang terkait.¹³

Maka dari itu yang menjadi *key informan* dalam penelitian ini adalah pimpinan dan *marketing* di BMT DMI kota Pekanbaru.

4. Sumber Data

Sumber data adalah bahan keterangan tentang suatu objek penelitian yang diperoleh dilokasi penelitian. Dalam penelitian ini jenis dan sumber data yang digunakan dikelompokkan menjadi

¹²Ilham Chairul Anwar, “Perbedaan Subjek dan Objek serta contohnya dalam bahasa indonesa” , artikel dari <https://tirto.id> diakses pada tanggal 11 juni 2021

¹³ Dayman dan Hollowey, “Metodologi Penelitian”, artikel dari <http://digilib.esaunggul.ac.id> Di akses pada tanggal 21 Juni 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dua, yaitu :

a. Data primer

Data primer adalah data yang belum pernah dikumpulkan sebelumnya semata-mata untuk tujuan penyidikan. Data primer mengacu pada data yang berasal dari peneliti untuk pertama kalinya. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung lapangan berupa tanggapan responden yang diperoleh melalui observasi, dan wawancara dengan *Marketing funding* BMT DMI Pekanbaru.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah ada, yang dikumpulkan oleh lembaga organisasi penyelidik sebelumnya. Yaitu data pendukung yang penulis dapatkan dari literatur yang berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti. Data sekunder ini disebut juga dengan data tersedia tetapi dapat dimanfaatkan dalam suatu penelitian.¹⁴

5. Teknik Pengumpulan data

Untuk mengumpulkan data yang berkenan dengan judul penelitian penulis menggunakan jenis pengumpulan data sebagai berikut :

a. Wawancara atau interview merupakan cara yang digunakan

¹⁴ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations Dan Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h.132

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

untuk memperoleh keterangan secara lisan guna mencapai tujuan tertentu.¹⁵

- b. Dokumen peneliti menggunakan dokumen data yang mendukung dari sumber data sebelumnya yaitu wawancara. Dapat dikatakan juga bahwa dokumen merupakan rekaman yang bisa saja bersifat tulisan dan isinya merupakan peristiwa yang sudah berlalu maupun berbentuk video.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini mengguna deskriptif yang menganalisa data dengan cara menggambarkan data yang telah dikumpulkan sebagaimana adanya, dan membandingkan antara praktek dan teori yang ada, sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan dan di sajikan dalam bentuk laporan.¹⁶

7. Teknik Penulisan

- a. Induktif, yang mengumpulkan data-data yang bersifat khusus yang ada hubungannya dengan masalah yang teliti kemudian mengambil kesimpulan secara umum.
- b. Deskriptif, yaitu suatu uraian penulisan yang menggambarkan secara utuh dan apa adanya tanpa mengurangi dan menambah sedikitpun sesuai dengan keadaan, kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan.¹⁷

¹⁵Burhan Ashofa, *Opict*, hlm 26.

¹⁶ Sutrisno Hadi, *Metode Reaearch*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2011), h.42

¹⁷Sudaryono, *Metodologi penelitian*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2017), h.75.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

F. Sistematika Penulisan

Adapun dalam penulisan ini penulis menyajikan dan memakai sistematika lima bab yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini terdiri dari latar belakang masalah, Batasan Masalah, Tujuan dan manfaat penelitian, Metode Penelitian, dan Sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Pada bab ini membahas tentang sejarah umum *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Kota Pekanbaru, visi dan misi, struktur organisasi, *job description*, program kegiatan, produk-produk dan perilaku utama.

BAB III : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini membahas tinjauan teori yang meliputi tentang strategi pemasaran tabungan haji pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru.

BAB III : TINJAUAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Pada bab ini membahas tentang sejarah umum

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Baitul Maal Wa Tamwil Dewan Masjid Indonesia Kota Pekanbaru, visi dan misi, struktur organisasi, *job description*, program kegiatan, produk-produk dan perilaku utama.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Pada bab ini merupakan hasil penelitian tentang Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru

Baitul Maal Wa Tamwil Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru merupakan lembaga keuangan syariah non bank untuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS). sejarah berdirinya koperasi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru ini diawali keprihatinan oleh pengurus Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota pekanbaru pada 2020 di waktu maraknya praktek-praktek rentenir di kota Pekanbaru, maka kami mengadakan rapat semua pengurus untuk membentuk *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru. Program tersebut bisa berjalan hampir 1 tahun lewat dan sambutan masyarakat sangat positif dengan banyaknya masyarakat beralih dari rentenir bergabung ke *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru. Semangat dan tekad itulah para pendiri koperasi yang pada waktu itu ingin meneruskan apa yang menjadi keinginan agar segera terwujud lembaga yang diatur rapi dan tertata bagus.

Beberapa pengurus Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota Pekanbaru yang terlihat, berdiskusi dan bermusyawarah yang pada akhirnya seluruh tim pendiri sepakat untuk mendirikan Koperasi BMT yang diberi nama *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Ditetapkanlah pendirian Koperasi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru pada tanggal 28 Januari yang berkedudukan di Masjid Agung An-nur Provinsi Riau. Di saat itu kantor pelayanan pertama *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru masih menyewa. Modal awal sebesar Rp.6.300.000,- yang terkumpul dari anggota sebanyak 30 orang, terdiri dari para pendiri, pengurus dan pimpinan pengurus Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota Pekanbaru dan masyarakat umum. Setelah Koperasi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru berjalan 1 tahun lebih, maka banyak masyarakat yang bergabung menjadi anggota *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru yang sekarang beralamatkan di Jalan Kaharuddin Nasution, Marpoyan Damai Pekanbaru.¹⁸

B. Visi dan Misi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI)

Kota Pekanbaru

Baitul Maal Wa Tamwil Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru memiliki visi dan misi dalam menjalankan kegiatan dan operasionalnya sebagai koperasi syariah yaitu:

1. Visi
 - a. Terbangunnya ekonomi umat dengan landasan syariah Islam.
 - b. Terciptanya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

¹⁸ Dokumen *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota Pekanbaru.

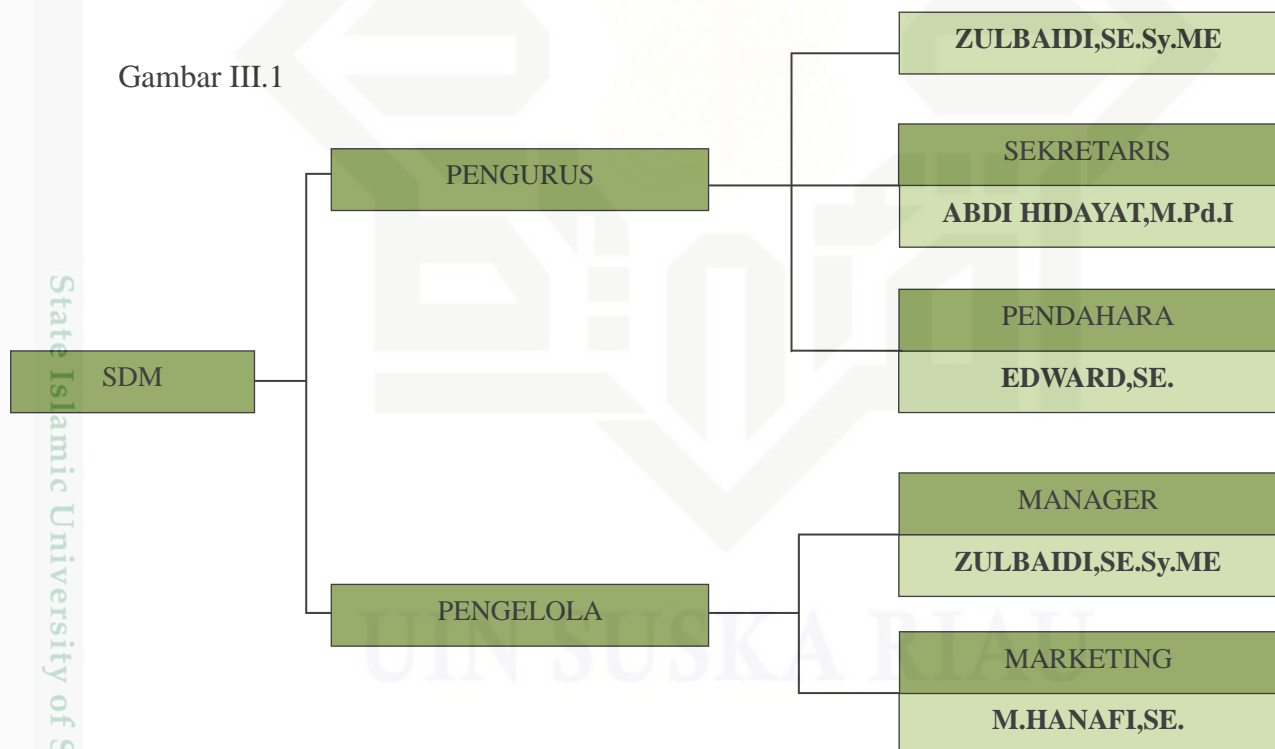
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Misi

- a. Menerapkan syariat Islam dalam aktivitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah, dan *maslahah*.
- c. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (*Shiddiq/jujur, Tabligh/komunikatif, Amanah/dipercaya, Fathonah/profesional*).
- d. Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.¹⁹

C. Struktur Organisasi *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru

Gambar III.1



¹⁹ Ibid

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

D. *Job Description* karyawan Baitul Maal Wa Tamwil Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru

Berikut ini adalah uraian pembagian tugas masing- masing jabatan di BMT DMI Kota Pekanbaru:

Pengurus

Pengurus mempunyai fungsi peran, fungsi dan tugas sebagai berikut:

- a. Menentukan arah kegiatan dan mengelola keseluruhan proses BMT dalam rangka mengembangkan visi dan misi serta mencapai tujuan.
- b. Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan atas pengelolaan usaha yang ada di BMT DMI Kota pekanbaru.
- c. Melaporkan perkembangan BMT kepada para anggota dalam rapat anggota

1. Ketua

Ketua mempunyai fungsi melakukan pengawasan secara keseluruhan atas aktivitas lembaga dalam rangka menjaga kekayaan BMT DMI Kota Pekanbaru dan memberikan arahan agar bisa lebih mengembangkan dan meningkatkan kualitas BMT DMI Kota Pekanbaru.

Tanggung jawab :

- a. Bertanggung jawab atas aktivitas BMT dan melaporkan perkembangan unit BMT kepada seluruh anggota.
- b. Terkendalinya aktivitas simpan pinjam di BMT.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Terjaganya kondisi kerja yang aman, nyaman di BMT DMI kota Pekanbaru.
- d. Meningkatnya kualitas SDM di BMT DMI Kota Pekanbaru.

Tugas pokok:

1. Memberikan masukan pada pengelola mengenai strategi-strategi yang dapat dikembangkan di BMT dalam pencapaian target.
2. Membantu pengelola melakukan evaluasi dan menyusun perencanaan BMT.
3. Menyelenggarakan rapat anggota dan melaporkan perkembangan BMT secara periodik (triwulan/semester/tahunan) kepada anggota BMT DMI Kota Pekanbaru.
4. Terkendalnya aktivitas simpan pinjam di BMT DMI Kota Pekanbaru.
5. Mengawasi secara keseluruhan aktivitas di BMT DMI Kota Pekanbaru.

Wewenang:

1. Menyetujui / menolak pengajuan pengeluaran biaya dengan alasan-alasan yang dapat diterima.
2. Menyetujui / menolak pengajuan biaya (hasil rapat komite) apabila dianggap dapat merugikan lembaga.
3. Menyetujui / menolak penggunaan keuangan yang dianjurkan yang tidak melalui prosedur.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Melakukan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan oleh manajemen pengelola.
5. Melakukan penilaian dan evaluasi atas prestasi karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
6. Mengeluarkan surat keputusan pengangkatan dan atau pemberhentian karyawan.

2. Sekretaris

Sekretaris mempunyai fungsi melakukan pengelolaan pengadministrasian segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas badan pengurus.

Tanggung jawab:

1. Mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT DMI Kota Pekanbaru.
2. Semua surat-surat masuk dan keluar, khususnya yang berkaitan dengan badan pengurus.
3. Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan badan pengurus.
4. Mendistribusikan setiap rapat pengurus / anggota kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Tugas pokok:

1. Mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT.
2. Melakukan pendataan ulang terhadap anggota baru BMT.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Melakukan penghimpunan biodata atau kelengkapan administrasi anggota BMT.
4. Melakukan registrasi keanggotaan BMT.
5. Membuat surat keputusan atau persetujuan ketua pengurus untuk pengangkatan karyawan yang ditandatangani ketua badan pengurus.
6. Menyusun kalender kerja badan pengurus bersama ketua dan bendahara.
7. Membuat notulasi di setiap rapat.
8. Mendokumentasikan notulas dan mendistribusikan kepada seluruh pihak yang berkepentingan.

Wewenang:

1. Menandatangani undangan surat.
 2. Mendokumentasikan arsip penting mengenai kepengurusan.
 3. Mendistribusikan hasil notulasi rapat pada seluruh pihak yang berkepentingan.
3. Bendahara

Bendahara mempunyai fungsi melakukan pengelolaan keuangan BMT DMI Kota Pekanbaru secara keseluruhan di luar unit-unit yang ada.

Tanggung jawab:

1. Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
2. Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tugas pokok:

1. Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
 - a. Membuat laporan keuangan BMT.
 - b. Melakukan analisis bila diperlukan dan memberikan masukan pada rapat badan pengurus mengenai perkembangan BMT dari hasil laporan keuangan yang ada.
2. Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
 - a. Melakukan evaluasi terhadap perkembangan simpanan pokok dan simpanan wajib.
 - b. Mendata ulang anggota yang masih belum melunasi kewajibannya dalam menyetor simpanan pokok dan simpanan wajib.
 - c. Melakukan koordinasi dengan sekretaris bila diperlukan mengenai kondisi anggota.

Wewenang:

1. Mengeluarkan laporan keuangan BMT untuk keperluan *intern*.
2. Melakukan analisis keuangan di BMT.

4. Manager

Manager memiliki fungsi utama yaitu merencanakan,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana dari pihak ketiga serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.

Tanggung jawab:

1. Tercapainya target yang telah ditetapkan secara keseluruhan.
2. Terselenggaranya penilaian prestasi kerja karyawan.
3. Tercapainya lingkup kerja yang nyaman untuk semua pekerja yang berorientasi pada pencapaian target.
4. Terjaganya keamanan dana-dana masyarakat yang menghimpun dan pembiayaan yang diberikan serta seluruh aset BMT.
5. Menjaga BMT agar dalam aktivitasnya senantiasa tidak lari dari viai & misinya.

Tugas pokok:

1. Memonitor dan memberikan arahan / masukan terhadap upaya pencapaian target.
2. Mengevaluasi seluruh aktivitas dalam rangkaian pencapaian target.
3. Menindaklanjuti hasil evaluasi.
4. Menemukan dan menentukan strategi-strategi baru dalam upaya mencapai target.
5. Menetapkan tujuan penilaian prestasi kerja.
6. Melakukan penilaian prestasi kerja karyawan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

7. Tercapainya lingkup kerja yang nyaman untuk semua pekerja yang berorientasi pada pencapaian target.
8. Melakukan kontrol terhadap seluruh harta BMT.

Wewenang manager:

1. Memimpin rapat komite untuk memberikan keputusan terhadap pengajuan pembiayaan.
2. Menyetujui / menolak secara tertulis pengajuan rapat komite secara musyawarah dengan alasan-alasan yang jelas.
3. Menyetujui pengeluaran uang untuk pembelian aktiva tetap sesuai dengan batas wewenang.
4. Menyetujui / menolak penggunaan keuangan yang diajukan yang tidak melalui prosedur.
5. Memberikan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan bawahan.
6. Melakukan penilaian prestasi karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

5. *Marketing*

Marketing memiliki fungsi melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisa kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisa yang telah dilakukan. Dan memiliki fungsi melakukan penjemputan setoran simpanan atau angsuran pembiayaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tanggung jawab:

1. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses sebenarnya.
2. Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan dengan tepat dan lengkap sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite.
3. Melihat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar.
4. Melakukan penanganan atau angsuran pembiayaan yang dijemput ke lokasi pasar.
5. Memastikan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai dengan waktunya.
6. Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke BMT.

Tugas pokok:

1. Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses sesuai dengan proses sebenarnya.
2. Melayani pengajuan pembiayaan dan memberikan penjelasan mengenai produk pembiayaan.
3. Melakukan pengumpulan informasi mengenai calon mitra melalui kegiatan wawancara dan kunjungan lapangan.
4. Membuat analisis pembiayaan secara tertulis dari hasil wawancara dan kunjungan lapangan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5. Memberikan masukan untuk pengembangan pasar dan memberikan gambaran mengenai potensi pasar yang ada.
6. Melakukan langkah-langkah secara terencana dan terkoordinasi dengan kabag dan bagian marketing lainnya dalam rangka pengembangan pasar.
7. Melakukan *monitoring* atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitra.
8. Melakukan *monitoring* angsuran mitra.
9. Memastikan angsuran yang harus dijemput telah ditagih sesuai dengan waktunya
 - a. Membuat rencana / jadwal *kolekting* harian, mingguan, dan bulanan.
 - b. Menyiapkan peralatan administrasi yang dibutuhkan untuk menjemput simpanan / angsuran pembiayaan.
10. Melakukan peringatan baik secara lisan maupun secara tulisan atas keterlambatan angsuran mitra.
11. Memastikan tidak ada selisih antara dana yang dijemput dengan dana yang disetorkan ke BMT.
 - a. Menghitung seluruh uang yang dijemput.
 - b. Membuat daftar angsuran seluruh mitra yang menyetorkan uangnya.
 - c. Memastikan seluruh setoran tidak ada yang tertinggal dan tidak terjadi selisih antara catatan dengan uang yang diserahkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

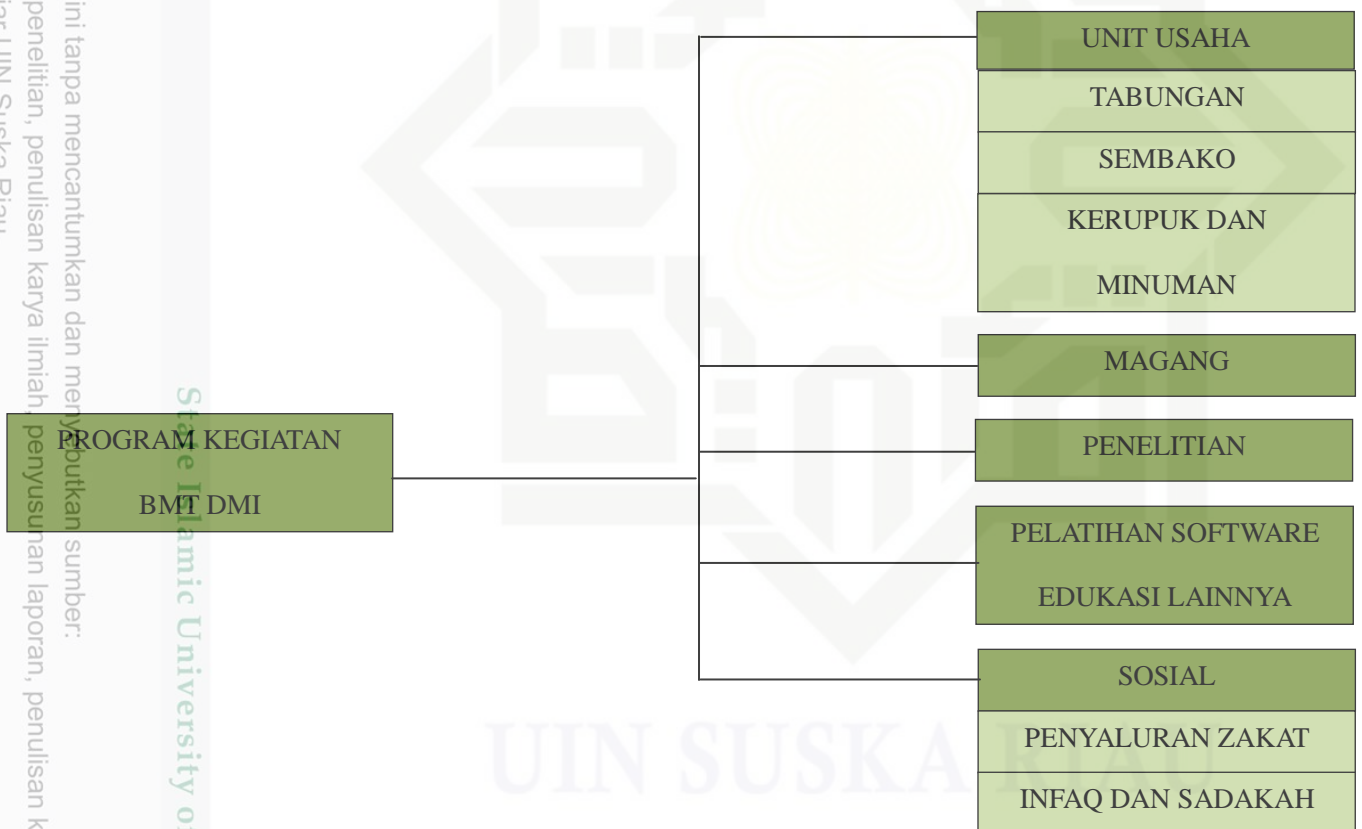
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Wewenang:

1. Memberikan usulan untuk pengembangan pasar ke manajer.
2. Memimpin dan menentukan agenda rapat marketing.
3. Menerima setoran atas nama BMT terhadap mitra-mitra pembiayaan maupun mitra penyimpanan (sesuai dengan kebijakan yang ada).

E. Program Kegiatan BMT DMI Kota Pekanbaru

Gambar III.2



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

F. Produk Produk BMT DMI Kota Pekanbaru

Adapun produk-produk yang ditawarkan oleh BMT DMI Kota Pekanbaru ialah:

1. Produk Penghimpunan Dana

a. Tabungan Syariah Umum

Tabungan syariah umum memiliki fungsi yang sama dengan tabungan konvensional lainnya, yakni sama-sama digunakan sebagai sarana penyimpanan dana yang menawarkan keamanan dan juga keuntungan bagi nasabah. Namun, tabungan syariah akan mengikuti prinsip kesyariahan sesuai dengan syariat Islam. Melalui penerapan prinsip syariah ini maka produk tabungan syariah diharapkan dapat membawa keuntungan dan keberkahan baik dunia maupun akhirat.

b. Tabungan Aqiqah dan Tabungan Qurban

Tabungan aqiqah dan tabungan qurban adalah simpanan yang alokasi dananya dipersiapkan untuk pembelian hewan aqiqah atau qurban bagi anggota yang ingin melaksanakan aqiqah atau ibadah qurban.

c. Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan adalah produk perbankan maupun lembaga non bank untuk menabung. Jumlah uang yang ditabung nantinya adalah jumlah tabungan yang dimasukkan + bagi hasil / bunga yang diberikan oleh bank maupun lembaga non bank.

d. Tabungan Umrah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabungan umrah merupakan penghimpunan dana yang diperuntukkan bagi seseorang yang ingin menunaikan ibadah umrah ke tanah suci dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

e. Tabungan Impian

Tabungan impian merupakan suatu bentuk tabungan berjangka yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah.

f. Tabungan Kas Masjid

Tabungan kas masjid adalah dana yang dialokasikan untuk kepentingan bersama atau kepentingan umum seluruh kaum muslim.

g. Tabungan Haji

Tabungan haji merupakan produk penghimpun dana yang diperuntukkan bagi seseorang yang ingin menunaikan ibadah haji ke tanah suci dengan menggunakan *mudharabah mutlaqah*.

h. Tabungan Walimah

Tabungan *walimah* adalah produk simpanan untuk mempersiapkan biaya walimah atau pernikahan. Simpanan *walimah* dikelola dengan akad *mudharabah al mutlaqah* yang pernikahannya dapat dilakukan pada waktu yang telah ditentukan.

2. Pembiayaan

- a. Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati. Karena keuntungan telah disepakati, maka karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberitahukan kepada

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pembeli harga pembelian atau harga pokok barang dan menyatakan jumlah keuntungan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.²⁰ Di sini, *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota Pekanbaru bertindak sebagai penjual, dan di lain pihak, nasabah sebagai pembeli, sehingga harga beli dari supplier/ produsen/ pemasok ditambah dengan keuntungan *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) sebelum dijual kepada nasabah.

3. Kewirausahaan

Untuk mendapatkan keuntungann lebih, *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru melakukan kegiatan kewirausahaan yaitu memasarkan produk-produk seperti makanan, depot air minum, barang sembako berupa beras.²¹

G. Perilaku Utama

1. *Prudence*: Menjaga amanah dan melakukan perbaikan proses terus menerus.
2. *Copetence*: Meningkatkan keahlian sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi.
3. *Trusted & trust*: Mengembangkan prilaku dapat dipercaya dan percaya
4. *Contribution*: Memberikan kontribusi positif dan optimal.
5. *Social and enviroment care*: Memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan sosial.

²⁰ Nurnasrina, P. Adiyes Putra. *Op. Cit.* h.77

²¹ Dokumen *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kota Pekanbaru. *Op. Cit.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6. *Inclustivity*: Mengembangkan perilaku mengayomi.
7. *Honestly*: Jujur.
8. *Good govermance*: Melakukan tata kelola yang baik.
9. *Service excellence*: Memberikan layanan terbaik yang melampaui harabah nasabah.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Strategi

Seseorang yang terlibat dalam bisnis khususnya pemasaran, tentunya akan berhadapan dengan lingkungan persaingan yang amat dinamis. Perubahan lingkungan yang dinamis ini seringkali gagal diantisipasi dengan baik oleh para pelaku bisnis, sehingga banyak sekali perusahaan yang punya nama besar berjatuh karena gagal mengantisipasinya.

Tokoh yang memiliki andil besar dalam mempopulerkan dan memperkuat konsep-konsep untuk strategi bisnis baru muncul mulai era 1960-an yaitu Kenneth Andrews, Igor Ansoff, dan Alfred Chandler, Jr. Ketiga nama tersebut dikenal sebagai pemrakarsa yang luar biasa dalam dunia strategi bisnis. Strategi telah didefinisikan dalam beberapa cara oleh banyak penulis adapun definisinya tersebut yaitu :

1. Strategi adalah penetapan tujuan dasar jangka panjang dan sasaran perusahaan, dan penerapan serangkaian tindakan, serta alokasi sumber daya yang penting untuk melaksanakan sasaran ini.
2. Strategi adalah pola, sasaran, tujuan, dan kebijakan rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yaitu dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan oleh perusahaan, atau yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

seharusnya dijalankan oleh perusahaan, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan.

Berdasarkan keseluruhan definisi diatas, maka strategi dapat didefinisikan sebagai sekumpulan pilihan kritis untuk perencanaan dan penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif, kompratif, dan sinergis yang ideal dan berkelanjutan, sebagai arah dan cakupan, dan perspektif jangka panjang keseluruhan yang ideal dari individu organisasi.²²

2. Pengertian Pemasaran

Apabila terdengar kata pemasaran seringkali dikaitkan oleh banyak pihak dengan penjualan (sales), sales *promotion* girl, promosi, atau produk. Bahkan seringkali orang menyamakan profesi marketer (pemasar) dengan sales (penjual). Namun sebenarnya pemasaran tidaklah sesempit yang diidentikan oleh banyak orang , karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran lebih merupakan “suatu seni menjual produk”, sehingga pemasaran proses penjualan yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan setelah produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berkutat pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.

²² Teguh Santosos, *Marketing Strategi Meningkatkan Pangsa Pasar dan Daya Saing* (Cet.1:Jakarta: Oryza, 2011), h. 14-17.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a.) Pengertian pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.

b.) Secara umum pengertian pemasaran adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan memberikan kepuasan.

Menurut Philip kloter mengartikan pemasaran sebagai sebuah proses dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan secara bebas mempertukarkan barang dan jasa yang bernilai dengan orang lain. Pakar lain, Willian J. Stanton mengatakan bahwa definisi pemasaran dapat dibagi mnjadi dua, yaitu dalam artian kemasyarakatan pemasaran adalah setiap kegiatan tukar-menukar yang bertujuan untuk memuaskan keinginan-keinginan manusia. Dalam arti bisnis pemasaran adalah sebuah sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, memberikan harga mempromosikan dan mendistribusikan jasa serta barang-barang pemuas keinginan dipasar.²³

Dari pengertian diatas dapat diuraikan bahwa pemasaran

²³Muhammad Suhri, "Strategi Pemasaran Tabungan Haji"e- journal *Hukum dan Ekonomi Islam*, Volume 1., No 1., (2021). , h.35.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa. Untuk mengetahui kebutuhan-kebutuhan dan keinginan konsumen, maka setiap perusahaan perlu melakukan riset pemasaran, karena dengan melakukan riset pemasaran inilah bisa diketahui keinginan dan kebutuhan konsumen yang sebenarnya. Kita mendefinisikan pemasaran sebagai suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan, lewat penciptaan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.²⁴

3. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran adalah suatu rencana yang memungkinkan suatu organisasi untuk membuat penggunaan yang terbaik tentang sumber daya dan keuntungan untuk mempertemukan hasil sasarannya. Strategi pemasaran terdiri dari dua unsur, pertama. Analisa dan pemilihan dari suatu target pasar. Kedua. Pemilihan dan menciptakan suatu bauran pemasaran (suatu kombinasi produk, harga, distribusi dan promosi) yang di kembangkan untuk memenuhi target pasar tertentu. Strategi pemasaran merupakan pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya, strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran.

²⁴Kasmir, *Pemasaran Bank*, (cet 3: Jakarta:Kencana,2008), h.53

a. Tujuan strategi Pemasaran

Setiap tindakan yang dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha tentu mengandung suatu maksud dan tujuan tertentu. Penetapan tujuan ini disesuaikan dengan keinginan pihak manajemen itu sendiri. Badan usaha dalam menetapkan tujuan yang hendak dicapai dilakukan dengan berbagai pertimbangan matang. Kemudian ditetapkan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut .

Secara umum tujuan strategi pemasaran adalah :

- 1). Memaksimalkan konsumen atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan BMT secara berulang-ulang.
- 2). Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena pemasaran ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui cerita.
- 3). Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti BMT menyediakan berbagai jenis produk sehingga nasabah memiliki berbagai beragam pilihan pula.
- 4). Memaksimumkan (meningkatkan) mutu hidup dengan memberikan berbagai

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien (hemat).²⁵

b. Manfaat strategi pemasaran

Manfaat yang diperoleh dengan adanya strategi pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran dapat memberikan tujuan dan arahan yang jelas kepada semua orang yang terlibat dalam kegiatan usahanya.
2. Strategi pemasaran dapat mengatasi masalah-masalah atau mencari kesempatan-kesempatan yang mungkin timbul pada masa yang akan datang sesuai dengan perubahan lingkungan yang terjadi.
3. Dengan adanya strategi pemasaran akan memberikan kemudahan untuk memonitor apa yang terjadi dan apa yang sedang dikerjakan serta dapat memberikan sumbangan-sumbangan terhadap kesuksesan usaha.
4. Perusahaan yang mampu menyusun dan memilih strategi pada umumnya lebih efektif dibandingkan dengan perusahaan yang tidak mampu untuk menyusun dan memilih strategi.

Konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah :

- 1). Kebutuhan (*Needs*) adalah suatu pernyataan dari perasaan kekurangan.
- 2). Keinginan (*Wants*) adalah kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seorang.
- 3). Permintaan (*Demnds*) adalah keinginan manusia yang didukung

²⁵*Ibid*, h.12.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

oleh daya beli.²⁶

c. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan keahliannya dalam mengendalikan strategi pemasaran yang dimiliki. Konsep pemasaran mempunyai seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan yaitu yang lebih dikenal dengan *marketing mix* (bauran pemasaran).

Kotler memberikan definisi mengenai bauran pemasaran sebagai:

“Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran faktor yang dapat dikendalikan Produk (*product*), Harga (*price*), Promosi (*promotions*), Tempat (*place*), Orang (*people*), Proses (*process*) dan Bukti Fisik (*physical evidence*) yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran.”

Sehingga bauran pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran.

Berikut ini akan dijelaskan secara singkat mengenai masing-masing unsur dari bauran pemasaran (*Marketing Mix*) dari definisi yang dikemukakan oleh Kotler, antara lain sebagai berikut:

²⁶ Joko Hadi Purnomo, “Efektivitas Strategi Pemasaran Produk” e-journal *Studi Islam*, Volume 16., No.1.,(2020), h.145.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Produk (*Product*)

Produk (*Product*), adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan, sedangkan dalam makna sempit produk adalah sekumpulan atribut fisik yang terkait dalam sebuah bentuk yang dapat diidentifikasi.

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk secara fisik bagi produk barang, merek yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (brand), fitur yang ditawarkan didalam produk tersebut, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan (*after sales servis*). Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dari keinginan pasarnya yang didapat salah satunya dengan riset pasar.

2. Harga (*Price*)

Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Faktor-faktor yang perlu di pertimbangkan dalam suatu penetapan harga antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.

3. Promosi (*Promotions*)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. Promosi di sini terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

4. Tempat (*place*)

Yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu:

- a. sistem transportasi perusahaan.
- b. Sistem penyimpanan.
- c. Pemilihan saluran distribusi

Termasuk dari sistem transportasi antara lain keputusan tentang pemilihan alat transportasi, penentuan jadwal pengiriman, rute yang harus ditempuh dan seterusnya. Dalam sistem penyimpanan, harus menentukan letak gudang baik untuk menyimpan bahan baku maupun lokasi untuk menyimpan barang jadi, jenis peralatan yang digunakan untuk mengenai material maupun peralatan lainnya. Sedangkan pemilihan saluran distribusi menyangkut keputusan tentang penggunaan penyalur (pedagang besar, pengecer, agen, makeler) dan bagaimana menjalin kerja sama yang baik dengan para penyalur.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

5. Orang (*People*)

Orang (*people*) adalah semua pelaku yang memainkan peranan penting dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Elemen dari orang adalah pegawai perusahaan, konsumen, dan konsumen lain. Semua sikap dan tindakan karyawan, cara berpakaian karyawan dan penampilan karyawan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan penyampaian jasa.

Orang berfungsi sebagai penyedia jasa sangat mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan. Untuk mencapai kualitas yang diperlukan pelatihan staf sehingga karyawan mampu memberikan kepuasan kepada konsumen. Orang-orang merupakan unsur penting, baik dalam produksi maupun dalam penyampaian jasa. Orang-orang secara bertahap menjadi bagian diferensiasi yang mana perusahaan-perusahaan jasa seperti pelanggan menciptakan nilai tumbuh dan memperoleh keunggulan kompetitif.

6. Proses (*Process*)

Proses (*Process*) semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktifitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Elemen proses ini memiliki arti sesuatu untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa sebagai bagian jasa itu sendiri.

Proses merupakan prosedur, mekanis dan kebiasaan dimana sebuah jasa diciptakan dan disampaikan kepada pelanggan, termasuk keputusan kebijakan tentang beberapa keterlibatan pelanggan dan persoalan-persoalan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keleluasan karyawan. Manajemen proses merupakan aspek kunci penyempurnaan kualitas jasa.

7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

physical evidence termaksud salah satu dari tujuh elemen bauran pemasaran jasa yang terdiri dari semua variabel yang bisa dikendalikan oleh perusahaan dan akan dipakai untuk memuaskan konsumen. *Physical evidence* atau bukti fisik adalah lingkungan tempat jasa disampaikan dan penyedia jasa dengan konsumen berinteraksi beserta dengan komponen lainnya yang mendukung terwujudnya atau terkomunikasinya jasa. Elemen dari *physical evidence* termaksud seluruh aspek fasilitas fisik dari organisasi jasa yang terdiri atribut eksterior dan interior serta hal berwujud lainnya²⁷

d. Nilai-nilai Strategi Pemasaran Syariah

Menurut Arif dalam landsan dasar pemasaran bank syariah nilai nilai pemasaran syariah sebagai berikut:

- 1). Shiddiq artinya memiliki kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan , serta perbuatan berdasarkan ajaran islam. Tidak ada satu ucapan pun yang saling bertentangan dengan perbuatan. Shiddiq bukan sekedar wacana pribadi, tapi juga wacana publik, yaitu perlunya sebuah sistem dan struktur pengelolaan sesuatu yang jujur .
- 2). Fathanah berarti mengerti, memahami, dan menghayati secara

²⁷M.Nur Rianto Al Arif, *Op.cit.*, h.14-16.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mendalam segala hal yang terjadi dalam tugas dan kewajiban. Fatanah berkaitan dengan kecerdasan, baik kecerdasan rasio, rasa, maupun kecerdasan ilahiyah (agama).

3). Amanah memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan prima dan ihsan (berupaya menghasilkan hal yang terbaik) dalam segala hal. Sifat amanah harus dimiliki oleh setiap mukmin apalagi yang memiliki pekerjaan yang terkait dalam pelayanan kepada masyarakat.

4). Tabliq artinya mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain untuk melaksanakan ketentuan ajaran islam dalam setiap gerak aktivitas ekonomi yang dilakukan sehari-hari. Seseorang pemasar syariah harus memposisikan dirinya tidak hanya representasi dari perusahaan namun turut pula sebagai juru dakwah dalam pengembangan ekonomi syariah.

5). Istiqomah artinya konsisten. Hal ini memberikan makna seorang pemasar syariah dalam praktik pemasarannya selalu istiqomah dalam penerapan aturan syariah. Seorang pemasar syariah harus dapat di pegang janjinya, tidak diperkenankan seorang pemasar berubah-ubah dalam memberikan janji.²⁸

²⁸ *Ibid.*, h.25-28.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Mudharabah

1. Pengertian Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Memukul atau berjalan berarti proses seseorang memukul kakinya dalam menjalankan usahanya. Secara istilah *mudharabah* adalah akad antara pemilik modal (harta) dengan pengelola modal, dengan syarat bahwa keuntungan di peroleh dua belah pihak dibagi sesuai kesepakatan.²⁹

Sedangkan secara teknik, *al-mudharabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang di tuangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Menurut Fatwa DSN-MUI, *Mudharabah* adalah akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (Milik, Shahib Al-Mal, LKS) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak kedua (*Amil, Mudharib, Nasabah*) bertindak selaku pengelola, dana keuntungan usaha bagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.

²⁹ Nurnasrina dan P. Adiyes Putra, “Kegiatan Usaha Bank Syariah”, (Yogyakarta: Kalimedia, 2018), Cet. Ke-2, hal. 60.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

(fatwa DSN No.07/DSN-MUI/IV/2000).³⁰

2. Rukun dan Syarat Mudharabah

Rukun dari akad mudharabah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- a. Pelaku akad, yaitu shahibul maal (pemodal) adalah pihak yang memiliki modal tetapi tidak bisa berbisnis, dan *mudhaarib* (pengelola) adalah pihak yang pandu berbisnis, tetapi tidak memiliki modal.
- b. Objek akad, yaitu modal (*mal*), kerja (*dharabah*), dan keuntungan (*ribh*) dan
- c. *Shighah*, yaitu *ijab* dan *Qabul*.

Sementara itu, syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam mudharabah terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu:

- 1). Modal harus berupa uang.
- 2). Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya.
- 3). Modal harus tunai bukan utang, dan
- 4). Modal harus diserahkan kepada mitra kerja.

Sementara itu, syarat keuntungan, yaitu keuntungan harus jelas ukurannya, dan keuntungan harus dengan pembagian yang disepakati kedua belah pihak.³¹

³⁰ Nurnasrina, *Op-Cit*, h. 114

³¹ Ascarya, Akad dan produk Bank Syariah, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010) h. 62-63.

3. Dasar Hukum Mudharabah

Dasar hukum mudharabah yang lazim digunakan para ulama adalah berdasarkan pada Al-Qur'an, hadis dan Ijma' sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang terkait dengan pembahasan mudharabah antara lain :

اللَّهُ فَضَّلَ مِنْ يَبْتَغُونَ الْأَرْضِ فِي يَضْرِبُونَ وَآخَرُونَ

Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.

b. Al- hadis

الْأَرْضُ يَقُولُ مُحَمَّدٌ كَانَ قَالَ عَوْنُ ابْنِ حَدَّثَنَا قَالَ إِسْمَاعِيلُ أَنْبَأَنَا قَالَ زُرَّارَةُ بْنُ عَمْرٍو أَخْبَرَنَا

فِي يَصْلُحُ لَمْ وَمَا الْأَرْضِ فِي صَلَاحِ الْمُضَارَبَةِ مَالٍ فِي صَلَاحِ فَمَا الْمُضَارَبَةِ مَالٍ مِثْلُ عِنْدِي

عَلَى الْأَكْأَرِ إِلَى أَرْضَهُ يَدْفَعُ أَنْ بَأْسًا يَرَى لَا وَكَانَ قَالَ الْأَرْضِ فِي يَصْلُحُ لَمْ الْمُضَارَبَةِ مَالٍ

الْأَرْضِ رَبِّ مِنْ كُلِّهَا النَّفَقَةُ وَتَكُونُ شَيْئًا يُنْفِقَ وَلَا وَبَقَرِهِ وَأَعَوَانِهِ وَوَلَدِهِ بِنَفْسِهِ فِيهَا يَعْمَلُ أَنْ

Artinya : Telah mengabarkan kepada kami 'Amru bin zurarah telah memberitakan kepada kami iismail telah menceritakan kepada kami Ibnu Aun, dia berkata: Muhammad pernah berkata: Tanahku seperti harta *Mudharabah* (kerja sama dagangan dengan memberikan saham harta atau jasa), apa yang layak untuk harta *mudharabah* maka layak untuk tanahku dan apa yang tidak layak untuk harta *mudharabah* maka tak layak pulak untuk tanahku. Dia memandang tidak mengapa jika dia meyerahkan tanahnya kepada pembajak tanah sendiri, anaknya dan orang-orang yang membantunya serta sapinya, pembajak tidak memberikan

biaya sedikit pun, dan pembiayaannya semua dari pemilik tanah. (HR.al-Nasa'I No.3867).

4. Jenis-jenis Mudharabah

- a. *Mudharabah Muqayyadah*, yaitu bentuk kerja sama antara shahibul mal dengan mudharib dimana cakupannya dibatasi oleh spesialis, waktu dan tempat usaha. Batasan-batasan itu dimaksudkan untuk mengatasi modalnya dari resiko kerugian.
- b. *Mudharabah Muthlaqah*, yaitu bentuk kerja sama antara shohibul mal dan mudharib yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifik jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. dalam pembahasan *fiqh* ulama *shalafas-shaleh*, mudharabah muthlaqah sering disebut dengan ungkapan lakukanlah sesukamu (*if'al masyi'ta*) dari shahibul mal ke mudharib yang memberi kekuasaan sangat besar.³²

C. Tabungan Haji

Sebagian besar rakyat indonesia beragama islam. Salah satu rukun islam yang diwajibkan oleh Allah SWT, menunaikan ibadah haji bagi yang mampu. Karena panggilan haji itulah maka umat islam mengharapkan dapat menjalankan ibadah haji ketanah suci mekkah. Meskipun biaya nya sangat besar tetapi masyarakat bisa menabung di BMT untuk menunaikan ibadah haji. BMT berusaha agar niat ibadah umat islam yang peghasilannnya tidak berlebihan dapat dicapai dengan melalui tabungan haji.

Tabungan haji merupakan salah satu jenis dari produk simpanan

³²*Ibid.*, h.64-65.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yang menerapkan imbalan bagi hasil bagi hasil , simpanan adalah sumber dana utama sejatinya untuk kepentingan transaksi. Menurut undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998 tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Sedangkan pasal 1 ayat 21 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet, giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

D. Haji

1. Pengertian Haji

Menurut bahasa, haji berasal dari bahasa arab berarti ziarah atau berkunjung, dari segi bahasa haji berarti menyengaja, sedangkan menurut istilah syara' haji adalah berziarah (berkunjung) ke ka'bah di *mekkah Al-mukaramah* untuk mengerjakan ibadah yang meliputi *thawaf, sa'i wuquf* dan ibadah-ibadah lainnya untuk memenuhi perintah allah SWT dan mengharap keridlaannya dalam masa yang tertentu.

Haji dalam pengertian istilah para ulama ialah menuju ke ka'bah untuk melakukan perbuatan-perbuatan tertentu, pada waktu tertentu dan pada

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tempat tertentu, yang di maksud “mengunjungi” ialah mendatangi, yang dimaksud tempat tertentu ialah ka’bah dan arafah, yang di maksud waktu tertentu adalah bulan-bulan haji, yaitu bulan syawal, zulqaidah, dan zulhijjah dan 10 pertama bulan zulhijjah, yang dimaksud dengan “perbuatan tertentu” adalah berihram, *Wukuf* di arafah, Mabit di Mina, Melontar Jumrah, Mencukur, *Tawaf*, Dan *Sa’i*.

2. Landasan Hukum Ibadah Haji

Mengenai hukum melaksanakan ibadah haji adalah *wajib ‘ain* bagi yang mampu. Melaksanakan haji wajib yaitu karena memenuhi rukun islam dan apabila kita nazar yaitu seorang yang bernazar untuk haji, maka wajib melaksanakannya, kemudian untuk haji sunat, yaitu dikerjakan pada kesempatan selanjutnya, setelah pernah menunaikan haji wajib. Haji merupakan rukun islam yang ke lima, diwajibkan kepada setiap muslim yang mampu untuk mengerjakan. Jamhur ulama sepakat bahwa mulanya disyariatkan ibadah haji tersebut pada tahun ke enam hijrah, tetapi ada juga yang mengatakan tahun ke sembilan hijrah.³³

Hukum melaksanakan haji adalah wajib bagi siapa yang memiliki kemampuan. Hal demikian disebutkan Allah SWT dalam firmanNya, yaitu:

لِلّٰهِ وَالْعُمْرَةَ الْحَجِّ وَاتَّمُوا

³³ Zulkifli, *Rambu-rambu Fiqih Ibadah*, (Pekanbaru:Kalimedia,2017), Cet. Ke-1, h.219-220.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Artinya : “Dan sempurnakanlah ibadah haji dan umrah karena Allah SWT”.³⁴

Dalam ayat lain Allah SWT berfirman :

إِلَيْهِ اسْتَطَاعَ مَنْ الْبَيْتِ جِجُ النَّاسِ عَلَى اللَّهِ ۖ أَمَّا كَانَ دَخَلَهُ وَمَنْ هَ إِبْرَاهِيمَ مَقَامُ بَيِّنَاتٍ آيَاتٍ فِيهِ
الْعَلَمِينَ عَنِ اللَّهِ فَإِنَّ كَفَرَ وَمَنْ ۖ سَبِيلًا

Artinya : “padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antara-nya) Maqam ibrahil; barang siapa memasukinya (baitullah itu) menjadi amanlah dia mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barang siapa yang mengingkari (kewajiban hari), maka sesungguhnya Allah maha kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam”.³⁵

Dari ayat di atas, manusia diperintahkan untuk menunaikan ibadah haji dan umrah hanya untuk taat kepada Allah SWT. Bukan untuk kepentingan bisnis, atau untuk memperoleh popularitas dan lain-lain.

3. Rukun dan Syarat Haji

1.) Rukun Haji

- a. Ihram
- b. Wukuf di Arafah
- c. Thawaf
- d. Sa'i antara shafa dan Marwah.

³⁴ Al-Qur'an, Surah al-baqarah ayat 196.

³⁵ Al-Qur'an, Surah Ali Imran ayat 97.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

e. Mengundulkan rambut atau mencukur rambut.

f. Tertib

2). Syarat Haji

a. Islam .

b. Baligh.

c. Berakal sehat.

d. Merdeka.

e. Mampu, yaitu sehat fisik, memiliki harta untuk bekal dan perjalanan tanpamenyusahkan diri.

f. Sehat badannya, orang sakit atau lemah bisa di wakilkkan kepada orang lain apabila ia mempunyai cukup harta.

g. Ada kendaraan yang dapat mengangkut untukpergi ke mekkah.

h. Keamanan dalam perjalanan terjamin.

i. Memiliki bekal yang cukup bagi dirinya dan keluarganya sampai kembali dari haji.

j. Bagi wanita, harus bersama muhrim atau wanita lain yang mempunyai muhrim .³⁶

4. Hikmah Melaksanakan Haji

a. Setiap perbuatan dalam ibadah haji sebenarnya mengandung rahasia, contohnya seperti ihrom sebagai upacara pertama maksudnya adalah bahwa manusia harus melepaskan diri dari bahwa nafsu dan hanya

³⁶ Tata Sukayat, *Op-cit.*, h.13-16

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menghadap diri kepada Allah.

b. Mempertengah iman dan takwa kepada Allah Swt karena dalam ibadah tersebut diliputi dengan penuh kekhusyu'an.

c. Ibadah haji menambah jiwa tauhid yang tinggi.

d. Ibadah haji adalah sebagai tindak lanjut dalam pembentukan sikap mental dan akhlak yang mulia.

e. Ibadah haji adalah merupakan pernyataan umat islam seluruh dunia menjadi umat yang satu karena mempunyai persamaan atau satu akidah.

f. Ibadah haji merupakan muktamar akbar umat islam sedunia, yang peserta-peserta berdatangan dari seluruh penjuru dunia dan ka'bah lah yang menjadi symbol kesatuan dan persatuan.

g. Menumbuhkan semangat berkorban, karena ibadah haji banyak meminta pengorbanan baik harta, benda, jiwa besar dan pemurah, tenaga serta waktu untuk melakukannya.³⁷

³⁷Zulkifli, *Op-cit.*, h.228.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan BMT DMI Pekanbaru menggunakan bauran pemasaran yang terdiri dari atas 7P yaitu: *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotions* (Promosi), *Place* (Tempat), *People* (Orang), *Proses* (Proses), *Physical Evidence* (Bukti Fisik).
2. Faktor pendukung dalam tabungan haji yaitu (1) masyarakat mayoritas beragama islam (2) semua muslim memiliki niat naik haji (3) dalam prosedur pembukaan tabungan haji tidak rumit (4) setoran awal nya ringan (5) BMT DMI memiliki lokasi yang strategis (6) menyadarkan masyarakat untuk menabung sejak dini (7) masyarakat tidak khawatir tentang penggelapan uang. Sedangkan faktor penghambat dalam tabungan haji adalah (1) sebagian masyarakat tergolong masih rendah (2) minimnya pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah (3) belum mempunyai sosial media (4) belum memiliki gedung sendiri (5) tidak memiliki travel sendiri dan tidak bekerjasama dengan pihak travel lainnya.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Saran

Setelah penulis melakukan penelitian, menganalisis dan menyimpulkan maka ada beberapa saran yang penulis ajukan yaitu sebagai berikut:

1. Diharapkan BMT DMI Pekanbaru semakin aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran, baik promosi dan sosialisasi karena kegiatan pemasaran terbukti mampu meningkatkan perkembangan produk khususnya tabungan haji.
2. Sebaiknya BMT DMI Pekanbaru membuat akun sosial media seperti instagram dan facebook mengingat saat ini banyak masyarakat yang telah menggunakan sosial media. Dengan membuat tampilan semenarik mungkin, akan menarik minat masyarakat untuk bergabung di BMT DMI khususnya tabungan haji.
3. Sebaiknya BMT DMI Pekanbaru mempunyai travel sendiri agar nasabah tidak repot mencari travel lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya. *Akad dan produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010.
- Akbar Nuryadi. "Tinjauan Terhadap Strategi Pemasaran Pada Tabungan Haji Dalam Akad Mudharabah." *Ekonomi dan Keuangan Syariah* Volume III. No.1 (2019): h.75-76.
- Al Arif, M Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Jakarta: Alfabeta, 2010.
- Anwar, Ilham Chairul. *Perbedaan Subjek dan Objek serta contohnya dalam bahasa indonesia*, artikel di akses 11 Juni dari <https://tirto.id>
- Ashofa, Burhan. *Metode Peneltian Hukum*. Jakarta : Rineka Cipta, 1998.
- Azizah Nur. "Efektivitas Strategi Pemasaran." *Studi Islam* Volume XVI. No.1 (2020) h: 146-147.
- Dewi Nourma . "Regulasi Keberadaan Baitul Wat Tamwil (BMT) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia." jurnal *Serambi Hukum*. Volume XI. No.1 (2017) : h.96.
- Erlita, Oktariani Studia. " Hasil Penelitian Mahasiswa." Volume 1. No. 1 (2016) : h.64-74.
- Hadi Sutrisno. *Metode Reaearch*. (Yogyakarta : Andi Offset, 2011).
- Hajar, Iftitah. "Ibadah Haji Dalam Al-Qur'an." Jurnal *Kajian Haji ,umrah dan Keislaman* Volume I.No.1 (2020): h.26
- Husain Umar, *Strategic Manaagement In Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Hollowey dan Dayman, *Metodologi Penelitian*, artikel Di akses pada tanggal 21 Juni 2020 dari <http://digilib.esaunggul.ac.id>.
- Ismanto Kuat. "Pengelolaan Baitul Maal pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Kota Pekalongan." *jurnal penelitian*. Volume XII. No.1 (2015): h.24-38.
- Jauhariyah, Nur Anim. "Strategi Pemasaran Syariah dan Waiting List



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji.” *Journal Of Sharia Economics* Volume II. NO 1(2020):h. 74-92.

Kasmir. *Pemasaran Bank*., Jakarta:Kencana,2008.

Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah, Artikel diakses pada 6 Juli 2021. dari <https://knks.go.id/isuutama/8/sharing-platform-keuangan-mikro-syariah-berbasis-baitul-maal-wat-tamwil-bmt>.

Kotler Philip. *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.2000.

Nurnasrina. *Perbankan Syariah*, Pekanbaru: Siska Press, 2012.

Oktariani Erlita. “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Membuka Tabungan haji di Bank Muamalat Indonesia Sungailiat” jurnal *Hasil Penelitian Mahasiswa*. Volume I. No.1 (2016): h.64-74.

P. Adiyes Putra dan Nurnasrina. “*Kegiatan Usaha Bank Syariah*”, Yogyakarta: Kalimedia, 2018.

Purnomo Joko Hadi. “Efektivitasi Strategi Pemasaran Produk.” *Studi Islam* Volume XVI. No.1(2020): h.145.

Ruslan Rosady, *Metode Penelitian Public Relations Dan Komunikasi*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2003.

Safitri Neneng .” *Business and Finance*. volume IV. No.2 . (2013).

Santosos Teguh. *Marketing Strategi Meningkatkan Pangsa Pasar dan Daya Saing*, Jakarta: Oryza, 2011.

Sudaryono, *Metodologi penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.

Suhri Muhammad. “Strategi Pemasaran Tabungan Haji.” *Hukum dan Ekonomi Islam*, Volume I. No 1. (2021): h.35.

Sukayat Tata. *Manajemen haji, Umrah, dan Wisata Agama*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2016.

Yanti, Okta Andri. “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah.” *Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan*

Bisnis. Volume I. No.1 (2020): h.815-854.

Zulkifli. *Rambu-rambu Fiqih Ibadah*, Pekanbaru: Kalimedia, 2017.

<http://www.ibnaffan.com> Diakses Pada tanggal 14 Juni 2021 Pukul 15.35

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Nama : ADINNA FATLIATI

Judul : STRATEGI PEMAASARAN TABUNGAN HAJI PADA BMT DEWAN
MASJID INDONESIA PEKANBARU.

Format Pertanyaan Wawancara

1. Apa itu tabungan haji?
2. Akad apa yang digunakan tabungan haji?
3. Dokumen apa dibutuhkan ketika membukatabungan haji?
4. Bagaimana cara BMT DMI mempromosikan tabungan haji?
5. Apa kelebihan dan kekurangan tabungan haji ini?
6. Apakah ada kendala dalam penerapan tabungan haji?
7. Strategi apa yang dilakukan BMT DMI menarik nasabah untuk menabung pada produk tabungan haji?
8. Bagaimana prosedur jika nasabah ingin melakukan tabungan haji?
9. Saat ini berapa jumlah BMT DMI pada produk tabungan haji?
10. Apa saja faktor pendukung dan faktor penghambat tabungan haji dalam menerapkan strategi promosi?

DOKUMENTASI



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang


1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.


2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH
BMT DMI KOTA PEKANBARU
Jl. Kaharuddin Nasution Maharatu, Kec. Marpoyan Damai,
Kota Pekanbaru, Provinsi Riau 28284



FORMULIR
PERMOHONAN ANGGOTA NASABAH BMT DMI KOTA PEKANBARU

CABANG **PEKANBARU**

TAB/FRM/001

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : _____

Jenis Kelamin : L/P

Tempt Tanggal Lahir : _____

Alamat KTP : _____ RT/RW: _____

Kelurahan : _____ Kec. _____

Alamat Domisili : _____

Kabupaten/Kota : _____ KodePos: _____

No Hp : _____

No Yang Bisa Di hubungi : _____

Status Perkawinan : Belum Menikah / Menikah / Duda / Janda

No. KTP/SIM : _____

Tanggal Berlaku Identitas: _____

Agama : Islam / Kristen / Katolik / Hindu / Budha

Pekerjaan : _____

Namabukandung : _____ Ahli Waris: _____

Bermaksud Untuk Menjadi Anggota Nasabah KSPS BMT DMI KOTA PEKANBARU dan bersedia mematuhi segala peraturan dan ketentuan yang berlaku.

Simpanan Pokok	Rp. 50.000
ADM	Rp. 15.000
Total Simpanan	Rp. 65.000

Pekanbaru, _____

Permohonan

(_____)

AO

(_____)


Kepala BMT DMI

(_____)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

[illegible]

	BAITUL MAAL WA TAMWIL DEWAN MASJID INDONESIA BMT DMI KOTA PEKANBARU Sekretariat : Masjid Annur, Jl. Hangtuah, Sumahilang, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau HP. 08536397718	No : _____
<div style="border: 2px solid black; padding: 5px; display: inline-block; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">KWITANSI</div>		
Diterima dari : _____ Jumlah diterima : _____ Keterangan : _____ _____	Pekanbaru, _____ <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Jumlah Rp. _____ Yang Menerima, _____ Yang Menyerahkan, _____ </div>	
Ket: Bukti kwitansi ini harap disimpan, jangan hilang !		

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



No. Rekening :	_____	Alamat :	_____
Nama :	_____	HP :	_____
No. KTP :	_____	Tgl. Pembukaan :	_____

Buku ini milik Anggota BMT DMI KOTA PEKANBARU, apabila ditemukan mohon dikembalikan kepada pemilik / BMT DMI KOTA PEKANBARU

Pilihan Akad : ☐ Wadi'ah ☐ Mudharabah

Produk Tabungan:

1. Tabungan Syariah Umum	Pengesahan Petugas Tanda Tangan Penabung
2. Tabungan Qurban / Aqiqah	
3. Tabungan Kas Masjid	
4. Tabungan Umrah / Haji	
5. Tabungan Pendidikan	
6. Tabungan Idul Fitri	
7. Tabungan Impian	
8. Tabungan Walimah / Nikah	



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAITUL MAAL WA TAMWIL - DEWAN MASJID INDONESIA

BMT DMI KOTA PEKANBARU

Kantor : Jl. Kaharuddin Nasution, Marpoyan Damai- Pekanbaru
HP : 0852 6430 1308 - 0853 6397 7718 - 0852 7841 3102
"Berjamaah Kita Tumbuh Kembangkan Ekonomi Syariah"

Dari Untuk Kita

PRODUK TABUNGAN :
 - **TABUNGAN WADIAH**
 - **TABUNGAN MUDHARABAH**

- ✓ Tabungan Syariah Umum
- ✓ Tabungan Aqiqah & Qurban
- ✓ Tabungan Kas Masjid
- ✓ Tabungan Umrah
- ✓ Tabungan Haji
- ✓ Tabungan Pendidikan
- ✓ Tabungan Idul Fitri
- ✓ Tabungan Walimah (Nikah)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

BAITUL MAAL WA TAMWIL - DEWAN MASJID INDONESIA



BMT DMI KOTA PEKANBARU

📍 Jl. H. Imam Munandar. No.108 D, Pekanbaru - Riau



PRODUK TABUNGAN

1 Tabungan Wadiah

Adalah simpanan dengan akad titipan yang atas seizin nasabah dapat untuk dikelola oleh BMT, dengan ketentuan nasabah mendapatkan bagi hasil atas penyimpanan dananya yang nilainya ditentukan oleh BMT.

Tabungan Syariah Umum

1. Simpanan yang bisa disetor dan bisa diambil sewaktu-waktu
2. Tidak ada potongan administrasi biaya setiap bulannya
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 50.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 10.000



Tabungan Idul Fitri

1. Simpanan untuk persiapan Hari Raya
2. Penarikan simpanan hanya bisa dilakukan menjelang hari raya, berupa uang tunai
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 50.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 10.000



Tabungan Aqiqah & Qurban

1. Simpanan untuk persiapan Aqiqah & Hari Raya Qurban
2. Penarikan simpanan hanya bisa dilakukan menjelang Aqiqah & hari raya Qurban, berupa uang tunai/hewan Qurban
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 50.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 10.000



Tabungan Wafimah (Nikah)

1. Simpanan yang bisa disetor dan bisa diambil sewaktu-waktu
2. Tidak ada potongan administrasi biaya setiap bulannya
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 50.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 10.000



Simpanan Kas Masjid

1. Simpanan yang bisa disetor dan bisa diambil sewaktu-waktu
2. Tidak ada potongan administrasi biaya setiap bulannya
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 500.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 50.000



Tabungan Haji

1. Penarikan simpanan hanya bisa dilakukan untuk keperluan ibadah Haji
2. Tidak ada potongan administrasi biaya setiap bulannya
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 100.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 20.000



Tabungan Umrah

1. Penarikan simpanan hanya bisa dilakukan untuk keperluan ibadah Umrah
2. Tidak ada potongan administrasi biaya setiap bulannya
3. Biaya pembukaan rekening Rp 5.000
4. Setoran pertama minimal Rp 100.000
5. Setoran berikutnya minimal Rp 20.000



2 Tabungan Mudharabah

Adalah dalam bentuk deposito/investasi yang dikelola secara produktif oleh BMT dengan ketentuan bagi hasil atau nisbah yang nilainya disepakati bersama pada saat pembukaan tabungan.

Tabungan Mudharabah

1. Simpanan yang diperlakukan sebagai deposito/investasi dan dikelola secara produktif oleh BMT untuk pengembangan usaha
2. Nasabah akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dan keuntungan yang dikelola BMT
3. Simpanan tidak bisa diambil sebelum jatuh tempo
4. Setoran minimal 200.000





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PENGESAHAN PERBAIKAN LAPORAN AKHIR

Laporan Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia” yang ditulis oleh:

Nama : Adinna Fatliati
 NIM : 01820624955
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 09 Agustus 2021
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
 Dr. Nurnasrina, SE, M.Si

Sekretaris
 Joni Alizon, SH, MH

Penguji I
 Darnilawati, SE, MSi

Penguji II
 Hairul Amri, M.Ag

Kepala Sub Bagian Akademik
 Fakultas Syariah dan Hukum

Jalinus, S.Ag
 NIP. 19750801 200701 1 023

UIN SUSKA RIAU



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SYARI'AH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Simpang Baru Panam Pekanbaru 28293 PO. Box 1004 Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052 Web.http://fasih.uin-suska.ac.id,E-mail : fsihuinriau@gmail.com

Nomor
Sifat
Lamp.
Hal

Un.04/F.I/PP.00.9/3721/2021

Pekanbaru,05 Mei 2021

Biasa
1 (Satu) Proposal
Mohon Izin Riset

Kepada
Yth.Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Provinsi Riau

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama	:ADINNA FATLIATI
NIM	:01820624955
Jurusan	:Perbankan Syariah D3
Semester	:VI (Enam)
Lokasi	:Jln.kaharuddin Nasution Marpoyan Damai Pekanbaru

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang
berjudul :Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada BMT DMI (Dewan Masjid Indonesia)
Pekanbaru.

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai
tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan
memberikan izin guna terlaksanya riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Rektor
Kuasa Dekan



Dr. Wahidin. S.Ag, M.Ag
NIP. 19710108 199703 1 003

Tembusan :
Rektor UIN Suska Riau

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



PEMERINTAH PROVINSI RIAU DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Gedung Menara Lancang Kuning Lantai I dan II Komp. Kantor Gubernur Riau
Jl. Jend. Sudirman No. 460 Telp. (0761) 39064 Fax. (0761) 39117 **PEKANBARU**
Email : dpmptsp@riau.go.id

REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMPTSP/NON IZIN-Riset/41699
TENTANG

PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN KTI



1.04.02.01

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat permohonan Riset dari : **Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau, Nomor : 1.04/F.II/PP.00.9/3721/2021 Tanggal 5 Mei 2021**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

1. Nama : **ADINNA FATLIATI**
2. NIM / KTP : 01820624955
3. Program Studi : PERBANKAN SYARIAH
4. Jenjang : DIII
5. Alamat : PEKANBARU
6. Judul Penelitian : **STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI PADA BMT DMI (DEWAN MASJID INDONESIA) PEKANBARU**
7. Lokasi Penelitian : BMT DEWAN MASJID INDONESIA JL. KAHARUDDIN NASUTION, KEC MARPOYAN DAMAI, PEKANBARU

Dengan ketentuan sebagai berikut:

Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.

Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.

Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 11 Juni 2021



Ditandatangani Secara Elektronik Melalui :
Sistem Informasi Manajemen Pelayanan (SIMPEL)

**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
PROVINSI RIAU**

Imbusan :

sampaikan Kepada Yth :

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
Pimpinan BMT Dewan Masjid Indonesia di Tempat
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau di Pekanbaru
Yang Bersangkutan

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:



BAITUL MAAL WA TAMWIL DEWAN MASJID INDONESIA
BMT DMI KOTA PEKANBARU

Jl. Kaharuddin Nasution No. Simpang Tiga, Kec. Bukit Raya,
Kota Pekanbaru, Provinsi Riau 28284

Pekanbaru, 15 Juli 2021

Nomor : 021/BMT DMI/T11/VIII/2021

Kepada Yth :
Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum
(UIN) Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Perihal : Konfirmasi Riset Penelitian

Dengan Hormat,
Berdasarkan Surat Nomor : 21/XI/U/2021 Tanggal 15 Juli 2021 Perihal Permohonan Ijin
RISET PENELITIAN kepada mahasiswa :

No.	NAMA	NIM	PRODI
1.	ADINNA FATLIATI	01820624955	Perbankan Syariah (D3)
Judul : STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN HAJI PADA BMT DMI (DEWAN MASJID INDONESIA) KOTA PEKANBARU			

Demikian Surat Permohonan Riset Penelitian ini kami buat semoga dapat bermanfaat bagi peneliti dan kantor BMT DMI KOTA PEKANBARU. Atas Perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Kepala BMT DMI
Pekanbaru

(Zulbaidi, SE, Sy. ME)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Adinna Fatliati lahir di Duri pada tanggal 01 April 1999 merupakan anak pertama dari 3 bersaudara, lahir dari pasangan Bapak Jhon Hendri (Alm) dan ibu Erita Defia. Pendidikan sebelum menyangkut nama mahasiswa di perguruan tinggi, penulis pernah menempuh sekolah dasar SDN 17 Pematang Pudu tahun 2005-2011. Setelah itu melanjutkan pendidikan SMPN 15 Mandau tahun 2012-2014, kemudian melanjutkan pendidikan SMAN 4 Mandau tahun 2015-2017.

Di tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Sultan Syarif Kasim Riau di Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi DIII Perbankan Syariah sampai dengan penulisan laporan akhir ini penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa program studi DIII Perbankan Syariah.

Akhir kata penulis sangat bersyukur atas terselesainya laporan akhir yang berjudul **“Strategi Pemasaran Tabungan Haji Pada *Baitul Maal Wa Tamwil* Dewan Masjid Indonesia Pekanbaru”**

UIN SUSKA RIAU